N°265 - novembre 2010



Dossier p 13

Sommaire

Retrouvez votre magazine Touraine Eco le Mag sur internet : **www.touraine-eco.fr**

Réagissez aux articles de notre numéro ou postez vos avis ou commentaires sur le Blog de la CCI de Touraine : **www.touraine-eco.fr/leblog**

Entreprises citées (Pages) :
SNC-Lavalin (6) – Chambre Départementale des Huissiers de Justice d'Indre-et-Loire (11) – Aime Comme Mariage (16) – DCP Industrie (17) – Exitis (17) – Alpha Test (17) – L'Ancrée des artistes (18) – Boutard (18) – SARL Peintures Charron (20) – Pas à Pas (20) – Amikonos (21) – Equilibre Tours (21) – Aritt Centre (22) – Axess Vision Technology (24) – Partner Jouet (25) – Terre Bois (26) – Equinoxe (26) – Vitalité Habitat (26) – Eco NRJ (26) – APPI (26) – Café de la Promenade (27) – Joaillerie Cerisier (27) – Espace Van Rijn (28) – Métal 2000 (28) – Google France (30) – Viadéo (30) – Sage (30) – Womup (30) – Centre commercial l'Heure Tranquille (30)

Annonceurs (Pages) :
Roure (2) • La Poste (4) • AJ Copieurs (4) • Synercom France (4) • Armony's (7) • GCI (7) • Domaine de Beauvois (7) • CIC (7) • MJ 80 (8) • Saines Environnement (8) • Racing Courses (8) • Banque Tarneaud (8) • Alfa Centre (10) • Brosset Immobilier (12) • Association Clim'Touraine (19) • eDF Entreprises (29) • Quatro Développement (31) • Crédit Agricole Touraine Poitou (31) • Automobiles Chassay (32)

Magazine édité par la CCI Touraine
BP 41028 – 37010 TOURS CEDEX 1
Tél. : 02 47 47 20 00 - Fax : 02 47 47 20 64



N°ISSN : 16379837 • 4 numéros par an – Ce numéro a été tiré à 19 200 exemplaires • **Président du comité de rédaction :** Bernard Estivin • **Directeur de la publication :** Pascal Rivet • **Directeur de la rédaction :** Isabelle Decourt • **Contact :** 02 47 47 20 15 - oheno@touraine.cci.fr • **Rédaction :** Agence Kogito • **Conseillers techniques :** Philippe Carlier, Frédéric Bris, Bénédicte Gozillon.

Rédaction : Agence Kogito : 02 47 68 94 98
Régie Publicitaire : Sogepress : 02 47 20 40 00
E-mail : a.projectil@wanadoo.fr
Maquette : Micro5 : 01 56 26 55 35
Impression : Vincent Imprimeries : 02 47 39 39 52


LA POSTE
SOLUTIONSBUSINESS
ET SI VOUS PASSIEZ AU MARKETING DIRECT AVEC LA POSTE POUR FAIRE DÉCOLLER VOTRE ACTIVITÉ ?
sur votre site Internet... n'a jamais été aussi simple et économique. Avec La Poste, vous bénéficiez de toutes les solutions de marketing direct : location de fichiers, création, fabrication, envoi de mailings et e-mailings, réalisation de post-tests pour vérifier l'efficacité de vos campagnes.
Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.laposte.fr/marketing-direct
La Poste Solutions Business, les nouveaux choix pour développer votre entreprise.
LES SPECIALISTES ENTREPRISES
3634
LA POSTE
LA CONFIANCE DONNE DE L'AVANCE
www.laposte.fr


PROCHAINEMENT
Pour mieux vous accueillir
A J copieurs
La proximité de vos solutions numériques
déménage
Notre-Dame-d'Oé
Z.A. Arche d'Oé 2
A J copieurs
Roulliaud
Av. du Danemark
Av. des Compagnons d'Emmaüs
AUCHAN
La Petite Arche
Imprimantes
Assistance Technique
Photocopieurs
Choix
Conseils
Fax
Scan
Début 2011, retrouvez-nous
Rue du Tertreau
Z.A. Arche d'Oé 2
37390 Notre-Dame-d'Oé
Membre du 1er réseau national des indépendants spécialistes du document.
GROUPE HEXAPAGE
VENTE - LOCATION - MAINTENANCE
207, avenue de Grammont - 37000 TOURS
Tél : 02 47 75 15 25 - Fax : 02 47 75 15 20
www.ajcopieurs.com • e-mail : contact@ajcopieurs.com


LA POSTE
SOLUTIONSBUSINESS
ROSETTA®.
UNE SOLUTION EN LIGNE POUR CRÉER VOS CAMPAGNES DE MARKETING DIRECT EN TOUTE SIMPLICITÉ.
de leur conception à leur réalisation, en quelques clics : gestion de vos dispositifs de communication multicanal, création de messages personnalisés, bilan de vos campagnes.
Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.laposte.fr/rosetta
La Poste Solutions Business, les nouveaux choix pour développer votre entreprise.
LES SPECIALISTES ENTREPRISES
3634
FICHIER
CIBLAGE
CRÉATION
ROUTAGE
BILAN DE CAMPAGNE
LA POSTE
LA CONFIANCE DONNE DE L'AVANCE
www.laposte.fr
La Poste entreprise - Courrier - Colis - Gestion documentaire
02 47 75 39 50
commercial.dotc-tours@laopste.fr


SYNERCOM FRANCE
VOTRE PARTENAIRE CAPITAL
Rémunération au succès
CONSEIL en TRANSMISSION d'ENTREPRISES P.M.E. - P.M.I.
VOTRE CONSEILLER DANS VOTRE RÉGION :
Jean-Pierre VERGNAULT
SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE
Tél. 05 49 49 45 70 - Fax 05 49 49 45 71
Téléport 4 - Astérama 1 - BP 60156
86961 FUTUROSCOPE Cedex
jpvergnault@synercom-france.fr
www.synercom-france.fr
DEPUIS PLUS DE 20 ANS POUR VOUS ACCOMPAGNER
Un réseau national d'associés consultants régionaux indépendants
(voir nombreuses références sur www.synercom-france.fr)



Roger Mahoudeau,
Président de la CCI de Touraine

L'innovation au cœur de l'action

L'innovation est l'une de vos préoccupations majeures ! C'est le principal enseignement d'une récente étude menée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Touraine auprès de 150 chefs d'entreprises. De façon unanime, les dirigeants tourangeaux se disent « concernés » par la démarche d'innovation. Des craintes subsistent toutefois, le facteur financier est ainsi l'obstacle le plus souvent cité. Ces appréhensions sont essentiellement dues à une méconnaissance des acteurs de l'innovation.

Ce sujet concerne pourtant toutes les entreprises, quelle que soit leur activité. Face aux nouvelles attentes des clients, aux changements de réglementation, aux évolutions technologiques et sociétales, l'innovation apparaît en effet comme un facteur clé de compétitivité.

Les conclusions de cette enquête confortent les orientations de notre CCI qui a mis l'innovation au cœur de son action. Cette ambition s'est d'abord traduite par l'instauration d'une nouvelle démarche client. Elle est par exemple à l'œuvre dans le Centre Contact Clients, accessible grâce à un numéro unique, le 02 47 47 20 00. Cet accueil client permet de vous mettre immédiatement en contact avec un chargé de relation. A travers un « package tout-en-un » de services et d'outils performants, Innovia Touraine offre un accompagnement personnalisé aux PME qui s'engagent sur le chemin de l'innovation notamment et y compris les entreprises de services. Réseaux professionnels, les communautés Ecobiz qui mettent en relation 2000 entreprises permettent aux entrepreneurs tourangeaux de mutualiser savoirs et savoir-faire. Ces initiatives ont d'ailleurs valu à la CCI Touraine d'être labellisée « Qualité Iso 9001 » en 2008.

Ce choix de l'innovation comme moteur de développement est en phase avec les politiques européennes. Le mois dernier, la Commission présentait les principales ambitions de l'« Union de l'innovation ». Objectif : « transformer les idées en emplois, en croissance verte et en progrès social ».

Cette initiative prévoit de créer des partenariats publics-privés, de renforcer les investissements dans la recherche, d'actualiser réglementations et normes, de faciliter l'accès au financement, d'alléger les formalités administratives et de diminuer le coût des brevets. Demain, l'innovation passera donc aussi par l'Europe. La Chambre de Commerce et d'Industrie de Touraine, qui s'apprête à élire une nouvelle équipe, sera présente pour vous accompagner dans cette voie et vous aider à transformer vos projets en succès économiques.

Enquête disponible sur www.touraine-eco.fr

Aéroport Tours Val-de-Loire “un beau potentiel de développement”

Développement

Un vent de changement souffle sur l'aéroport Tours Val-de-Loire. Depuis le 1er juillet, SNC-Lavalin, filiale d'un groupe canadien d'ingénierie, est devenu le nouveau gestionnaire de la structure. Objectif principal de la nouvelle équipe : doubler le trafic d'ici à 2022.

Propos recueillis par Caroline Bénard

“Notre objectif est d'atteindre 220 000 passagers par an d'ici la fin de la délégation de service public en 2022.» Youssef Sabeh, Président de SNC-Lavalin Aéroports, nourrit de grandes ambitions pour l'aéroport Tours Val-de-Loire. Après la SEMAVAL (Société d'Economie Mixte de Gestion de l'Aéroport de Tours Val-de-Loire) et la SMADAIT (Syndicat Mixte pour l'Aménagement et le Développement de l'Aéroport International de Tours), SNC-Lavalin, filiale d'un groupe canadien, a aujourd'hui **la charge de l'exploitation de la structure tourangelle**. Ce nouveau délégataire, choisi par la SMADAIT et son Président Alain Dayan le 1er juillet dernier, est en place pour 12 ans. *« Notre groupe est spécialisé dans l'aéroportuaire depuis les années 70. Tours nous intéressait beaucoup car la ville a un beau potentiel de développement »* explique Youssef Sabeh.

“Nous souhaitons renforcer le low cost et continuer à travailler avec RyanAir”

Après Londres, Dublin, Marseille et Porto, l'aéroport de Tours veut à présent voir plus loin. Au rang des destinations potentielles : Nice, l'Italie, le Maghreb et les pays de l'Est. *« Nous souhaitons renforcer le low cost et continuer à travailler avec RyanAir. Avec Alain Dayan, nous sommes d'accord sur la nécessité de diversifier l'offre et de travailler avec d'autres compagnies charter. »* Dans ce but, l'aéroport va être réorganisé, agrandi et modernisé : *« Les lieux sont trop étroits pour accueillir les personnes dans de bonnes conditions. »* De 900 m² actuellement, la surface de l'aéroport passera ainsi à 1250m². Le tarmac sera également agrandi pour accueillir davantage d'appareils. Dans l'aérogare, deux nouvelles boutiques proposeront bientôt parfums, alcools, tabac, sans oublier des produits régionaux. La zone bagage sera quant à elle réorganisée. *« Nous allons également rénover le parking voitures et maintiendrons la gratuité pour ses 225 places. Nous attendons à présent le tramway de Tours car il desservira l'aéroport à partir de 2013. »*

Pour réaliser ces travaux d'envergure, SNC-Lavalin a prévu une enveloppe de 3,12 millions d'euros. Au titre du *« soutien à l'activité marketing »*, le délégataire se verra remettre tous les quatre ans 2,9 millions d'euros de la part du Conseil régional, du Conseil général d'Indre-et-Loire, de Tour(s)plus et de la CCI Touraine. Avec le développement des activités commerciales et l'augmentation attendue du trafic, l'aéroport **Tours Val-de-Loire devrait, selon les prévisions du nouveau concessionnaire, voir son chiffre d'affaires croître de 35 %** d'ici 2022, passant ainsi de 2,8 à 3,8 millions d'euros.


Photo : D.R.

Youssef Sabeh, Président de SNC-Lavalin Aéroports









Désinfection, Dératisation, Désinsectisation, Prévention*

Gestion et valorisation des déchets

171 rue des Douets
BP 17236
37072 TOURS CEDEX 2

02 47 28 15 20
sainesfr@wanadoo.fr

*Agents spécialisés titulaires du certificat "Applicateurs de produits antiparasitaires" agréé sous le N° 05FX50000222





17 avenue Marie Curie - 37700 La Ville-aux-Dames - Fax 02 47 46 49 40

Tél. 02 47 46 49 49

E-mail : contact@racing-courses.com

VOTRE SOLUTION TRANSPORT DU COURSIER AU POIDS LOURDS

TRANSPORTS > COURSES > AFFRETEMENT > LOT

Nous avons autant de façons de faire notre métier que nous avons de clients.

Agence Entreprises Centre - Tél. 02 47 70 25 30
Tours Béranger - Tél. 02 47 70 25 00
Tours Maginot - Tél. 02 47 85 34 10
Tours Les Halles - Tél. 02 47 31 10 30
Joué-lès-Tours - Tél. 02 47 34 34 20

Banque Tarneaud

Banque Tarneaud Société Anonyme au capital de EUR 26 529 328 - SIREN 754 500 551 – RCS Limoges – N° TVA FR69 754 500 551
Siège Social : 2 et 6 rue Turgot – 87011 Limoges Cedex - Illustration étoile : Antoine Magnien - Photos : ImageSource / tononstopMichael
Blann / CGIBackgrounds.com / Photosindia / Getty Images visuel GraphicObsession/Tetra Images visuel GraphicObsession/Design Pics

(TLPE)

Taxe Locale sur la Publicité Extérieure

la taxe qui alourdit la facture des entreprises

Legislation

On en a peu entendu parler, mais une nouvelle taxe vient de frapper les entreprises françaises. Son nom : la Taxe Locale sur la Publicité Extérieure (TLPE). Le principe est louable : préserver les entrées de villes saturées de panneaux publicitaires en les taxant selon leurs superficies. Mais la facture peut s'avérer lourde pour les entreprises.

Anne-Sophie Jacques

La Taxe Locale sur la Publicité Extérieure (TLPE) fait partie de **la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008**. Depuis le 1er janvier 2009, elle se substitue à trois autres taxes : la taxe sur la publicité frappant les affiches, réclames et enseignes lumineuses (TSA), la taxe sur les emplacements publicitaires fixes (TSE) et la taxe sur les véhicules publicitaires.

La TLPE est une taxe facultative, les communes décidant de l'appliquer ou non sur leur territoire après vote du conseil municipal. Ce dispositif permet aux collectivités et aux EPCI* de taxer les enseignes**, les pré-enseignes*** et les dispositifs publicitaires**** selon leur surface. **Une aubaine pour les collectivités locales** qui perçoivent l'intégralité de la TLPE, à l'heure de la suppression de la Taxe Professionnelle. Dans le contexte actuel de crise financière, la Taxe Locale sur la Publicité Extérieure pèse lourd sur les entreprises et leur développement économique.

Les collectivités ont la possibilité de taxer les enseignes dès le 1er mètre carré

Les tarifs de cette taxe s'appliquent par mètre carré et par an. Prenons le cas d'une entreprise située dans une commune de moins de 50 000 habitants. Si elle possède une enseigne de 12 m², la base qui s'applique dans son cas est de 15 euros par mètre carré. Ce commerce devra donc s'acquitter de 180 euros en règlement de la TLPE. Avec une enseigne de plus de 50 m², un magasin de la grande distribution aura à régler 3000 euros, la base du calcul fixée ici étant de 60 euros par mètre carré. Dans le texte de loi, **les supports de 7 m² sont exonérés par défaut de la TLPE**; les collectivités qui le souhaitent ont néanmoins la possibilité de taxer les enseignes dès le 1er m². A noter que les tarifs de la TLPE peuvent être majorés ou minorés par délibération de la collectivité concernée.



Dans les communes qui ont délibéré en 2010 pour une application en 2011, les entreprises ont l'**obligation de déclarer les superficies de leurs supports publicitaires** –qu'ils soient taxables ou non- avant le 1er mars 2011. La TLPE sera perçue en septembre prochain.

** Établissement public de coopération intercommunale*

*** Toute inscription, forme ou image apposée sur un immeuble concernant une activité qui s'y exerce*

**** Toute inscription, forme ou image indiquant la proximité d'un immeuble où s'exerce l'activité*

***** Tout support susceptible de contenir une publicité*

Salariés, Représentants du personnel, Demandeurs d'emploi, Chefs d'entreprise...

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR LA FORMATION ?

Vous aurez des réponses sur la formation professionnelle, les dispositifs permettant l'évolution des parcours professionnels...



APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

un service **gratuit** *d'information*

en région Centre


















Les huissiers de justice sont des amortisseurs sociaux

Profession

A l'évocation du métier d'huissier de justice, les regards s'assombrissent. La mission de ces professionnels du droit est pourtant de protéger les intérêts des particuliers et des entreprises. Laurent Rafel, Président de la Chambre Départementale des Huissiers de Justice d'Indre-et-Loire, attribue cette image négative à une méconnaissance du métier.

Propos recueillis par Caroline Bénard

Huissier de justice : la profession de Laurent Rafel est loin d'être facile à exercer… Pourtant, il n'en changerait pour rien au monde : « *j'aime passionnément mon métier ! Nous sommes les seuls juristes à venir sur place, chez les gens. C'est un métier de contact et d'échanges.* » Pourquoi l'huissier souffre-t-il d'une si mauvaise réputation ? « *Le recouvrement des créances est notre cœur de métier, soit près de 60% de notre activité. Mais nous ne cassons pas les portes et ne vendons pas systématiquement les meubles ! Ce type d'interventions ne représente qu'un nombre infime de dossiers et résulte d'une longue procédure préalable. Je ne connais aucun huissier qui procède à des saisies ou à des expulsions par plaisir.* »

"Notre intérêt est de trouver un arrangement pour tous"

L'huissier tourangeau considère que son rôle est celui d'« *un amortisseur social* ». Il doit veiller au respect des règles et peut effectuer à tout moment un constat ayant valeur de preuve pour les tribunaux et les compagnies d'assurance : « *que ce soit prévenir un litige entre particuliers ou constater un préjudice nuisant à l'activité d'une entreprise, nous guidons nos clients afin de trouver la solution correspondant à leur situation. Selon moi, un bon huissier est celui qui rédige le bon acte au bon moment.* » Tenue d'une assemblée générale, état d'un chantier, concurrence déloyale, bail locatif, inventaire de biens, discrimination : les domaines de compétences de ces professionnels du droit sont vastes et nécessitent une solide formation. Un huissier de justice doit être titulaire d'un Master de droit, suivie de 2 ans de stage sanctionnés par un examen. « *L'huissier fait appliquer les décisions de justice. Nous travaillons ensemble en complémentarité avec les notaires et les avocats. Toutefois pour la rédaction de certains actes, nous devenons concurrents.* »

27 huissiers exercent actuellement en Indre-et-Loire, répartis dans 14 études. Suite à la réforme de la carte judiciaire du 1er janvier 2009, leur sectorisation ne dépend plus des tribunaux d'instance de Loches, Chinon et Tours. Chacun peut ainsi exercer sur l'ensemble du département. « *Nous craignons pour la reprise des petites études de campagne car les jeunes privilégient celles des villes. Ce n'est pas forcément judicieux, l'important est de choisir une étude diversifiée qui ne soit pas dépendante d'un seul et unique client.* »



Photo : D.R.

Laurent Rafel,
Président de la Chambre Départementale des Huissiers de Justice d'Indre-et-Loire.

Aujourd'hui la dématérialisation des échanges permet aux huissiers de gagner du temps et d'élargir leur champ d'actions : « *Les victimes d'infractions sur internet peuvent désormais faire appel à nous pour constater des faits litigieux, tels que de la contrefaçon, de la publicité mensongère ou encore de la diffamation.* »

Chambres de Commerce et d'Industrie
l'heure des élections

Vous avez 2 semaines pour « donner du poids à votre entreprise ». Moment fort de la vie économique locale, les élections consulaires sont organisées du 25 novembre au 8 décembre 2010 prochains. Pour la première fois, vous élirez vos représentants à la Chambre Territoriale (CCIT) mais aussi à la Chambre de Commerce et d'Industrie Régionale (CCIR).



En toile de fond de ce scrutin : la réforme du réseau des Chambres consulaires. Fruit de plusieurs mois de travail et de réflexion, cet ambitieux chantier modifie et modernise le paysage consulaire. Les CCIT et les CCIR voient leur rôle renforcé et leurs compétences élargies. En mutualisant certaines ressources, elles proposeront de meilleurs services aux entreprises du territoire.

Avec la nouvelle configuration du réseau consulaire, les CCI Territoriales sont confortées dans leurs missions de proximité. Stipulant qu'elles « représentent les intérêts commerciaux et industriels de leur circonscription auprès des pouvoirs publics », la loi du 9 avril 1898 n'a jamais été autant d'actualité. Partenaires privilégiés des acteurs économiques, les CCI accompagnent et soutiennent les entrepreneurs dans leur développement.

Le point sur les missions de votre Chambre Territoriale et un mode d'emploi des prochaines élections dans un dossier spécial de 5 pages.

www.touraine.cci.fr/institutionnel

Elections consulaires 2010 : mode d'emploi

Les prochaines élections sont l'occasion pour les entrepreneurs d'Indre-et-Loire de faire entendre leur voix. Du 25 novembre au 8 décembre 2010, les chefs d'entreprises sont appelés à élire leurs représentants au sein de la CCI Touraine. Pour la première fois, ils éliront également leurs représentants au sein de la Chambre de Commerce et d'Industrie Régionale (CCIR).

Pour qui vote-t-on ?

Vous allez élire les membres de la CCI Touraine. Ces chefs d'entreprises bénévoles le seront pour 5 ans. Ils décident et conduisent les actions menées par la Chambre locale. A la prochaine mandature, **les membres de la CCIT seront au nombre de 38**, répartis en 3 collèges : celui du commerce compte 10 sièges, celui de l'industrie, 15 et celui des services 13. Ces élections sont aussi l'occasion d'élire les 110 délégués consulaires qui éliront à leur tour les juges du Tribunal de Commerce de Tours.

Du 25 novembre au 8 décembre 2010, vous allez aussi participer à un scrutin régional pour élire les membres qui représenteront vos intérêts à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie du Centre. La répartition des sièges est faite selon le poids économique de chacune des chambres du territoire. **L'Indre-et-Loire sera ainsi représentée à la Chambre Régionale par 8 membres et autant de suppléants**. Les 8 membres élus siégeront à la fois à la CCI Touraine et la CRCI du Centre.

Pourquoi voter ?

Ces élections sont **l'occasion pour les chefs d'entreprises de faire entendre leur voix**. En votant, ils choisissent les hommes et les femmes qui les représenteront à la CCI Touraine et à la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie du Centre. Eux-mêmes entrepreneurs, les membres élus sont en mesure de **représenter en toute connaissance de cause l'intérêt général des entreprises** de leur territoire. Ils veillent à ce que les industriels, commerçants et prestataires de services disposent d'un environnement propice à l'essor de leur activité.

Qui est électeur ?

Sont inscrits sur la liste électorale :

- les commerçants immatriculés au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)
- les chefs d'entreprises inscrits au répertoire des métiers et parallèlement immatriculés au RCS
- les conjoints des personnes ci-dessus ayant été déclarés au RCS
- les SA, SAS, SARL, EURL, EIRL, sociétés en commandite, en nom collectif, les établissements publics à caractère industriel et commercial
- les représentants des établissements secondaires des entreprises ou commerçants mentionnés ci-dessus.

Qui est éligible ?

Trois conditions doivent être remplies pour se présenter aux élections consulaires. Il faut tout d'abord être inscrit sur la liste électorale et être âgé de plus de 18 ans au dernier jour du scrutin. Enfin, les candidats doivent **être inscrits au Registre du Commerce et des Sociétés** (RCS) depuis au moins 2 ans, ou être représentant d'une entreprise réunissant plus de 2 ans d'activité.

Comment voter ?

Chaque électeur inscrit sur la liste électorale peut voter dans la catégorie professionnelle et la sous-catégorie dont il relève. A partir du 25 novembre, vous recevrez les bulletins et circulaires des candidats, une enveloppe de vote ainsi qu'une enveloppe d'acheminement pour renvoyer votre bulletin par la poste. Le vote s'effectuera **par correspondance du 25 novembre au 8 décembre 2010**, cachet de la poste faisant foi.

Calendrier des élections consulaires

8 novembre : début de la campagne électorale

25 novembre : ouverture du scrutin

7 décembre : clôture de la campagne électorale

8 décembre : date de clôture du scrutin

16 décembre : proclamation des résultats

mi-janvier 2011 : installation des membres de la CCIT par le Préfet

fin janvier 2011 : installation des nouveaux membres de la CCIR par le Préfet de Région

Elections consulaires : pour qui votez-vous ?

16 des 38 entrepreneurs élus à la CCI Touraine font également partie de la Chambre régionale

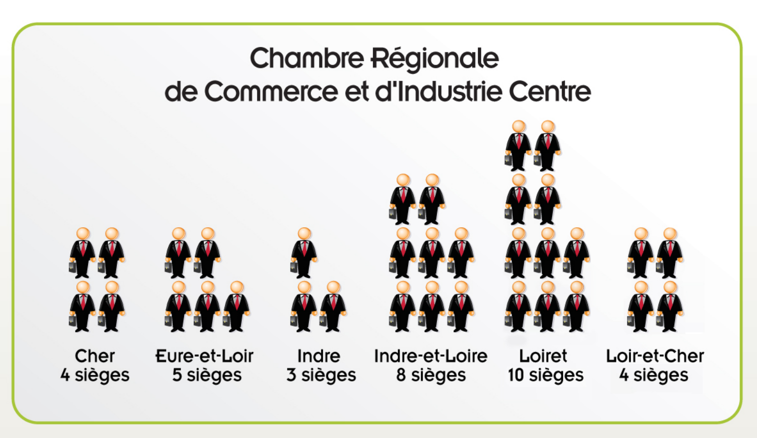




Entreprises d'Indre-et-Loire

Chambres consulaires : comment êtes-vous représentés ?





Réforme : ce qui change ?

La réforme du réseau des CCI est introduite par la loi du 23 juillet 2010. Elle repose sur trois grands principes :

- le renforcement de l'échelon national et des échelons régionaux, la mise en place d'une fiscalité unique régionale, la mutualisation des structures et l'adaptation des missions au service des entreprises;
- l'amélioration de la qualité et de l'homogénéité des services rendus par les Chambres aux entreprises de leur territoire;
- la réduction de la pression fiscale exercée sur les entreprises.

Dossier



La CCI au service des entreprises

La représentation et la défense des intérêts des entreprises commerciales, industrielles et de services auprès des pouvoirs publics est au cœur des missions de la CCI Touraine. La Chambre apparaît également comme un véritable partenaire des acteurs économiques du département et mise plus que jamais sur la proximité avec les entreprises. Information, orientation, aide à la création, à la cession et à la reprise d'entreprise, développement économique, mise en réseau : la CCI accompagne les entrepreneurs à chaque étape de la vie de leur société. Témoignages de patrons qui se sont appuyés sur la CCIT pour développer leur projet.

"Achat Touraine est une porte d'entrée supplémentaire vers mon entreprise"

Bérengère Brier a créé Aime Comme Mariage en septembre 2009. Elle y vend et loue des robes de mariées, de cocktails et de cortèges. La jeune femme a choisi d'être présente sur le site internet Achat Touraine, développé par la CCI. « *Ma boutique est située à Veigné. Grâce à ce site, les consommateurs de Tours peuvent facilement me retrouver et venir au magasin. C'est une sorte de vitrine virtuelle* » explique la chef d'entreprise. Référencée sur la plateforme depuis août dernier, Bérengère Brier a suivi une formation d'une demi-journée à la CCI Touraine. « *Le but était de maîtriser les outils informatiques afin de créer en toute autonomie ma propre page sur Achat Touraine. C'était très complet et constructif.* »
La boutique a également son propre site Internet qui enregistre de plus en plus de visites : « *J'attribue la progression du trafic à la présence de mon magasin sur Achat Touraine. Cette plateforme permet de faire remonter le référencement de Aime Comme Mariage dans les moteurs de recherche. C'est une porte d'entrée supplémentaire vers mon entreprise.* »
Régulièrement, Bérengère Brier participe aux réunions d'information organisées par la CCI. « *Cela me permet de rencontrer d'autres commerçants. Quand on lance son activité, on se sent parfois seul. Ces rendez-vous permettent d'échanger avec des acteurs économiques qui sont dans la même problématique que nous. C'est important pour les entreprises de s'unir entre elles pour mieux communiquer. Je crois en la notion de réseau dans notre métier de commerçant.* »



Photo : D.R.

Bérengère Brier, fondatrice de la boutique « Aime comme Mariage »

"Nous avions besoin de conseils pour créer notre société"

Après 22 ans dans l'industrie, Stéphane Jamin a décidé de devenir son propre patron. En 2010, il lance DCP Industrie avec Mickaël Penault, son associé. *« Nous avions tous deux travaillé en tant que conseillers en formation dans la même société. Nous souhaitions investir le secteur de la formation continue professionnelle en soudage, tuyauterie, maintenance industrielle ainsi qu'en génie thermique et climatique »* précise Stéphane Jamin. Les deux professionnels poussent alors la porte de la CCI Touraine afin d'être conseillés sur leur projet. Ici, ils participent à une réunion d'information destinée à des porteurs de projets, rencontrent des banquiers, des juristes, des avocats et sont accompagnés par une conseillère. *« En nous adressant à la CCI, nous cherchions des conseils. Il fallait apprendre à valoriser notre expérience auprès de financeurs, ce qui n'est pas toujours évident ! »* reconnaît Stéphane Jamin.

A la suite de ces rendez-vous personnalisés, Stéphane Jamin et Mickaël Penault ont obtenu un financement de l'IDIL (Institut de Développement d'Indre-et-Loire). *« Cela nous a évidemment beaucoup aidés. Aujourd'hui, notre entreprise est en contact avancé avec le Réseau Entreprendre Val de Loire. La CCI Touraine nous a permis de développer notre réseau en nous guidant dans nos démarches. »* C'est à présent au tour des deux patrons de DCP Industries de partager leur expérience. En contact régulier avec la CCI, ils ont récemment participé à une réunion d'information destinée à des porteurs de projets.



Photo : D.R.

Stéphane Jamin, dirigeant associé de DCP Industrie.



"Etre guidé m'a permis de trouver la bonne entreprise"



Photo : D.R.

"J'avais envie de développer mon projet et de travailler l'aspect humain. Mon but : fédérer des énergies en alliant des savoir-faire ». Après une carrière dans l'Armée de l'air, Jean-François Hummel a souhaité se reconvertir. Dès le départ, l'homme s'intéresse à la reprise d'entreprise. Pour développer son projet, il s'adresse à la CCI Touraine. *« J'ai immédiatement été pris en charge par un conseiller spécialisé dans ce domaine. Cela a eu un rôle déterminant puisque ces entretiens m'ont permis de clarifier l'environnement dans lequel je pourrais évoluer. »* Jean-François Hummel se met ainsi en contact avec des acteurs de la reprise d'entreprise tel que Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA) et un cabinet de fusion et acquisition de Poitiers. Ce second contact sera le bon : *« Ils m'ont parlé d'une entreprise basée à Tours, Exitis, qui cherchait un repreneur. »* En janvier 2010, Jean-François Hummel rachète cette entreprise de prévention du risque incendie et en fait un bureau d'études. *« Je n'avais aucune expérience du monde de l'entreprise ni du secteur privé. La CCI Touraine m'a permis de faire mes premiers pas dans ce milieu en me présentant un panel d'affaires potentielles. »* Jean-François Hummel souhaite à présent adhérer à Ecobiz afin de se rapprocher des secteurs de l'hôtellerie et de l'habitat, *« intimement liés à l'activité de [son] entreprise. »*

"La CCI m'aide à faire évoluer mon entreprise."

"Grâce à notre bureau d'études et à notre atelier, nous avons la totale maîtrise de notre production » explique Xavier Durbecq, patron d'Alpha Test. Depuis sa création, cette entreprise basée à Larçay est positionnée sur le secteur de la sous-traitance. Elle conçoit et fabrique des cartes électroniques industrielles pour des applications multiples. Il y a quatre ans, changement de cap : *« nous avons étendu notre activité en développant nous-mêmes des solutions d'éclairage électroniques à base de diodes LED. »* Pour accompagner ce changement, Xavier Durbecq adhère alors à la communauté Ecobiz, dans le groupe domotique. *« Le but est de faire évoluer notre gamme de produits en échangeant avec des professionnels de l'habitat. En un peu plus d'un an, Ecobiz nous a déjà permis de rencontrer plusieurs clients. »* Mi-octobre, grâce au réseau, l'entreprise participait au salon Tendancexpo à Tours. Alpha Test a aussi choisi de suivre le programme Innovia, destiné à l'accompagnement pendant trois ans de projets d'ampleur portés par les PME d'Indre-et-Loire. *« Avec l'activité LED, nous allons créer de nouveaux métiers dans l'entreprise. Innovia nous paraissait être une solution adaptée pour nous aider à recruter une équipe marketing et organiser notre action commerciale »* explique l'entrepreneur, très satisfait de l'accompagnement prodigué par la chambre consulaire : *« Que ce soit grâce à ses réseaux ou aux produits qu'elle propose, la CCI a bien compris comment m'aider à faire évoluer mon entreprise. »*


Photo : D.R

Vincent Frases, gérant du restaurant L'Ancrée des artistes à Amboise.

"Quand la TVA est passée à 5,5%, j'ai pu investir"

Piano, guitares et planches originales de bandes dessinées accrochées aux murs témoignent du parcours singulier de Vincent Frases. Cet entrepreneur de 33 ans, aujourd'hui gérant du restaurant L'Ancrée des artistes à Amboise, a derrière lui un passé d'illustrateur et d'infographiste. Issu d'une formation en publicité dispensée par une école parisienne, Vincent Frases est d'abord un passionné. Il passe sa jeunesse à Champigny-sur-Marne. Il y travaillera dès l'âge de 18 ans comme maquettiste, journaliste et illustrateur pour un magazine de bande dessinée. A 20 ans, il se lance en tant qu'éditeur : *« le plus jeune de France à l'époque ! Je rééditais des bandes dessinées noir et blanc des années 80 mais l'affaire n'était pas assez intéressante et le milieu de l'édition était en plein bouleversement. »*
Vincent quitte alors la région parisienne et s'installe à Monthou-sur-Cher (41), où vivent ses parents. Il devient ici infographiste indépendant jusqu'en 2007 : *« une mauvaise période de ma vie. J'ai vraiment été déçu par l'évolution du métier. » Passionné de cuisine, il décide alors d'arrêter et de devenir restaurateur « avec l'idée d'associer la musique, le dessin, la convivialité et la bonne cuisine. Objectif : que les clients se fassent autant plaisir que moi. »* Vincent démarre sa nouvelle aventure en mai 2008 en reprenant un fonds de commerce dans la rue piétonne d'Amboise. D'une capacité de trente couverts, L'Ancrée des artistes se présente comme une crêperie mais propose également tartines, salades ou cocottes de tartiflette. Assisté par un serveur, Vincent est en cuisine été comme hiver à « *lever* » de la pâte à crêpes au cidre et aux aromates. En salle, le week-end, les clients mangent au rythme de groupes de jazz latino ou manouche.
Après plus de deux ans d'activité, L'Ancrée des artistes affiche un bilan positif : *« les objectifs fixés sont atteints et les fidèles sont nombreux. Quand la TVA est passée à 5,5%, j'ai baissé le menu du jour de deux euros. La clientèle a alors explosé et j'ai pu investir dans du matériel »* se réjouit le restaurateur. Rassasié désormais ? Vincent Frases ne l'est jamais. Il réfléchit déjà à d'autres projets comme la création d'une maison d'édition, d'un bar ou d'une boîte de jazz. Il n'a pas non plus rompu avec ses univers graphiques. Le restaurateur est toujours en contact avec de nombreux dessinateurs qu'il expose dans son établissement et chaque matin, il crayonne : *« Si je ne dessine pas en prenant mon café, la journée commence très mal. »*

RD



"Etre entreprise responsable et durable garantit notre bonne santé"



Photo : D.R

Fabien Boutard, directeur commercial de l'agence Boutard à Notre-Dame-d'Oé

"Je suis actuellement apprenti chef d'entreprise ! » A quelques jours de la prise officielle du poste de directeur commercial, Fabien Boutard se sent pourtant dans des petits souliers. A 28 ans, le jeune homme a fait le choix de prendre la succession de son père à la tête de l'entreprise indépendante créée en 1929 à Vendôme. Son arrière grand-père a commencé en distribuant du charbon ; aujourd'hui Boutard fournit les professionnels en matériel industriel et outillage de bâtiment. Fabien sera ainsi la quatrième génération à diriger la société. Un parcours aussi logique que brillant.
Après deux ans passés à l'IUT Tech de Co à Tours, Fabien Boutard décide de joindre l'utile à l'agréable et poursuit ses études de commerce à… Chambéry, histoire de pratiquer le ski, sa passion. Il reste en Savoie de 2002 à 2006 et réalise son stage chez Salomon. Après un court passage comme manager d'univers chez Décathlon à Lyon, Fabien signe chez Rossignol un contrat de commercial pour la partie textile : « *le rêve !* » Mais le leader du ski alpin fait face à une mauvaise année, et Fabien troque son poste contre une place chez Cegid, éditeur de logiciel, afin de gérer des boutiques de vêtements en ligne. *« J'ai successivement connu le magasin puis la marque puis le support de marque. »* Fabien vit la belle vie, entre Avignon et Monaco. *« Fin 2008, je reçois un coup de fil de mon père. Il était avec le directeur d'exploitation qui venait de lui demander si je voulais reprendre la direction. Mon père approche de la soixantaine, c'était légitime de se poser la question. Les employés de Boutard sont attachés à notre indépendance, ils avaient besoin de savoir quel serait leur avenir. J'ai bien réfléchi, puis j'ai accepté. »* Il quitte alors Lyon pour revenir à Tours et rejoindre l'agence de Notre-Dame d'Oé.
L'entreprise compte un magasin art de la table à Vendôme et quatre agences pour les professionnels : une à Blois, une à Châteaudun, une à Notre-Dame d'Oé et une à côté du siège social à Saint-Ouen, près de Vendôme. Le site historique va d'ailleurs accueillir à l'automne 2011 une plateforme logistique afin de fluidifier l'acheminement des commandes. *« Mon arrivée a coïncidé avec le lancement d'un audit sur les risques. Nous les avons identifiés pour pouvoir les limiter puis nous avons élaboré une stratégie. Pour la mettre en place, il faut notamment déployer une plateforme logistique. »* Le 23 juin 2010, suite à cette démarche, Boutard obtenait le label Entreprise responsable et durable délivré par le CNRI, le Centre National des Risques Industriels. Une démarche que Fabien Boutard encourage vivement pour la santé des entreprises et du tissu économique de notre département.

ASJ

CONGRÈS ANNUEL CLIM'TOURAINE
2 décembre 2010 à Tours, au Vinci

Vivre plus longtemps

Quelles modifications dans l'habitat de demain ?

La population française vieillit. Depuis presque vingt ans, l'espérance de vie progresse d'un trimestre chaque année. Quelles modifications devront - ou pourront - être apportées à l'habitat pour mieux prendre en compte les nouveaux besoins et aspirations liés au vieillissement de notre société ? Comment associer santé, confort et technique ? C'est autour de cette problématique que Clim'Touraine organise son prochain congrès annuel, le jeudi 2 décembre 2010.

Lors de cette rencontre, l'association tourangelle réunira de nouveau les professionnels de la climatisation et de l'utilisation des énergies, les acteurs de la construction, ainsi que les responsables des collectivités et les maîtres d'œuvre publics et privés. Ce sera pour les invités un moment privilégié d'échanges et de réflexion avec les différents intervenants, des experts et un médecin. L'approche sera double. Elle portera tant sur les aspects techniques que sur ceux relatifs à la santé.

La grande diversité des adhérents de Clim'Touraine

Acclimatech *à Notre-Dame d'Oé*
Installation, maintenance et dépannage de systèmes de réfrigération, climatisation et chauffage. Clients : commerçants, restaurateurs, industriels. *www.acclimatech.fr*

Anvolia *à Joué-lès-Tours*
Solutions sur mesure en climatisation, chauffage, ventilation et énergies renouvelables. Conseil, installation et maintenance.
www.anvolia.com

Aspen-Salina *à Paris*
Un des leaders dans l'importation d'accessoires pour la climatisation. Clients : réseaux de distribution. www.salina.fr

Boulay Frères *à Chambray-lès-Tours*
Depuis plus de 35 ans, distribue les marques Airwell, Toshiba et LG. Conseil et assistance technique aux installateurs professionnels.
www.boulay-freres.fr

Cofely *à St-Cyr-sur-Loire*
Pôle services du groupe Gaz de France-Suez. Services à l'énergie, multitechniques, multiservices et multisites. Tous clients hors particuliers.
www.cofely-gdfsuez.com

Daikin *à Montlouis-sur-Loire*
Systèmes de climatisation japonais commercialisés en France. Clients : tertiaire, industrie et particuliers. *www.daikin.fr*

Dalkia *à Tours*
Entité régionale autonome de Dalkia France, filiale de Véolia Environnement. Vocation : optimiser les performances techniques, économiques et environnementales des installations de ses clients (collectivités publiques et entreprises). *www.dalkia.com*

Forclum Val de Loire *à Joué-lès-Tours*
Société locale intégrée dans un groupe national, filiale d'Eiffage. Activité multitechnique dans les métiers de l'électricité, froid, climatisation, chauffage, gestion d'énergie, maintenance…
www.forclum.eiffage.com

Gazechim *à Jouy-le-Potier*
Depuis 1937. Spécialiste dans le conditionnement et la distribution de fluides pour la réfrigération et climatisation. Présent en France, Belgique, Italie et Espagne.
www.gazechim.com

Hervé Thermique *à Joué-lès-Tours*
Installation de systèmes de climatisation. Spécialiste de la production d'air froid/chaud. Maintenance et dépannage 24/24H. Clients : tertiaire et industrie.
www.herve-thermique.com

Hitachi *à Antony*
Fabrication - distribution de systèmes de chauffage, climatisation et pompe à chaleur pour le résidentiel, le tertiaire et l'industrie.
www.hitachi.fr/chauffage

Lehoux *à St-Avertin*
Spécialiste du froid, climatisation, énergies renouvelables et grande cuisine. Conception, installation, maintenance. Clients : collectivités, commerce, agro-alimentaire…
www.lehoux-gif.fr

Lycée Martin Nadaud *à St-Pierre-des-Corps*
Forme au CAP Installation sanitaire et thermique, au bac pro Froid et climatisation, bac pro maintenance des systèmes énergétiques et BTS FEE Fluide énergie environnement en partenariat avec les entreprises du secteur.
www.martin-nadaud.fr

Ets Meunier *à Tours*
Conception, réalisation et maintenance en génie climatique et énergies renouvelables. Installation de petites et grandes surfaces.
be@ets-meunier.fr

Michel & Albert *à St-Pierre-des-Corps*
Spécialiste de l'équipement des métiers de bouche, restauration, industrie et agro-alimentaire. Intervient en froid, climatisation, énergies renouvelables…
michel.et.albert@wanadoo.fr

Missenard Quint B *à Esvres*
Depuis 1845. Spécialiste en conditionnement d'air, production de froid/chaud, ventilation (tertiaire et industrie).
www.missenard-quint.com

Seitha *à St-Cyr-sur-Loire*
Conception, réalisation et maintenance d'installations de génie climatique. Clients : industries pharmaceutique/cosmétique, chimique, électronique et agro-alimentaire.
www.seitha.fr


Clim'Touraine compte 25 adhérents de tous secteurs d'activité.

EXPERTS MEMBRES : Jean-Pierre Bany (conseiller technique), **Laurent Marois** (expert technico-juridique), **Gérard Bouyer** (dirigeant de Bouyer Manutention), **Annie Blanchet** (journaliste), **Bernard Ledoux** (bureau d'études), **Richard Mallet** (Val Touraine Habitat), **Didier Surin** (conseiller technique), **Gérard Aubert** (expert comptable et commissaire aux comptes).



"L'énergie partagée et renouvelée"
www.clim-touraine.com

Association Clim'Touraine 6-8 rue Denis Papin 37300 Joué-lès-Tours

"J'aime bien faire des choses qui se voient"

Du nord de Tours au sud de la Sarthe, Jean-Philippe Charron mène ses chantiers sur un vaste territoire à partir de Villiers-au-Bouin, village où il est installé. Le gérant a même fini cet été les enduits et les peintures du Fort Saint-Georges de Chinon. Actuellement, ses 20 salariés, dont 6 apprentis, sont mobilisés sur une école primaire ainsi que sur des chantiers d'entretien de logements. S'il reste un véhicule au garage, c'est qu'il appartient à une salariée qui attend un heureux événement. Le reste de la flotte – une douzaine de véhicules – est partie sur la route. Un gros département pour travailler, c'est largement assez. Pourtant, quand Jean-Philippe Charron a commencé, il traversait les frontières…

Son grand-père avait une entreprise de peinture à Souvigné, son père avait une entreprise de peinture à Château-la-Vallière, c'est pourquoi Jean-Philippe Charron s'était destiné… à l'électricité. Il passe son CAP et travaille deux ans comme électricien puis réalise que lui aussi a la fibre pour la peinture. « *L'électricité c'était trop mécanique, et puis le client ne devait pas voir ce qu'on faisait. Moi j'aime faire des choses qui se voient.* » Alors il crée sa propre société en 1995 et décroche des chantiers en dehors du département, son père étant encore en activité. « *J'ai fait beaucoup de déplacements, en Belgique, en Angleterre et même au Cameroun.* » En 2000 le père de Jean-Philippe part à la retraite : « *à ce moment-là, je me suis posé et j'ai pris des chantiers dans les environs.* » Son entreprise est alors très sollicitée, notamment par les écoles, les salles des fêtes et les casernes de pompiers.


Jean-Philippe Charron, gérant de la SARL Peintures Charron.
Photo : D.R.

Si son domaine est essentiellement la peinture, l'entreprise intervient également pour de la vitrerie, du revêtement de sol et du sablage de poutres ou de portails… en somme tout ce qui a besoin d'un bon décapage. Jean-Philippe Charron n'est pas non plus avare de services et il dépanne souvent ses clients. Avec ses 15 ans d'expérience et sa bonne réputation, son entreprise tient le choc dans un secteur pas très en forme en ce moment. « *La peinture devient très concurrentielle. Je vois arriver sur le marché de nombreuses nouvelles sociétés.* » Jean-Philippe Charron entretient de bonnes relations avec ses fournisseurs, ce qui lui permet de proposer de bons produits. Et puis le gérant veille au grain : il suit assidûment l'évolution du secteur, il se positionne chaque mois sur une vingtaine d'appels d'offres et continue d'offrir aux particuliers ses services et son travail bien fait… en attendant des jours meilleurs.

ASJ

"Les clients viennent chez moi pour trouver du conseil et de la belle chaussure"

En pénétrant dans le magasin Pas à pas, on entre dans la caverne d'Ali Baba. Passé le rayon des bagages, sacs et accessoires, une multitude de chaussures ne laisse aux chalands que l'embarras du choix : bottes, escarpins, chaussons, chaussures pour enfants, pour la danse, pour les excursions… Plus de 500 modèles sont exposés sur 350 m². On hésite à essayer une paire au passage mais, d'un sourire, Daniel Guison nous rappelle à notre mission.

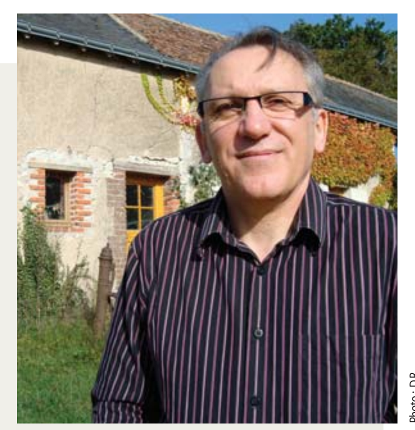

Daniel Guison, gérant de Pas à pas à Chinon.
Photo : D.R.

Originaire d'Amboise, Daniel Guison commence par un CAP d'électricien. Il travaille comme ouvrier pendant quatre ans avant de se mettre à son compte. « *Un jour, je finissais un chantier dans le magasin de chaussures d'une cliente, Nadine Rousseau, à Amboise. Elle m'a fait part de son souhait d'ouvrir un deuxième magasin et m'a proposé de nous associer pour ce projet.* » Daniel Guison change alors de métier et s'installe à Chinon, en face du château, rue du Faubourg Saint-Jacques. Au départ, il partage l'enseigne Distri chaussures avec sa collègue et fait du discount. Au bout de deux ans, il devient le seul propriétaire. En 2007, quand Daniel Guison voit poindre la concurrence avec l'installation de la très grande surface dans les hauteurs de Chinon, il change immédiatement de stratégie : « *fini le discount, j'ai préféré augmenter en gamme et proposer à ma clientèle de la belle chaussure.* » Daniel Guison court de show-rooms en salons professionnels et voit défiler autour de la grande table de son bureau les représentants des grandes marques. Il profite de cette évolution pour changer de nom et se rebaptise Pas à pas. Il garde néanmoins le principe du libre service, avec une à deux employées toujours prêtes à donner des conseils.

A la tête de sa société depuis 21 ans, Daniel Guison propose une gamme confort et n'hésite pas à sortir les outils pour travailler le cuir et adapter ainsi la chaussure, que ce soit en largeur ou en profondeur. « *De nombreux podologues conseillent ma boutique à leurs patients.* » Daniel Guison vend également des produits de niche comme les chaussures de danse de salon pour femmes et pour hommes, des chaussures pour les artisans ou encore des chaussures médicales et orthopédiques. Assurément de quoi trouver son bonheur !

ASJ

"Notre entreprise est née grâce à un chien !"


Photo : D.R.

Joseph Maupilier, fondateur de l'entreprise Amikonos à Lublé.

A quelques kilomètres de Château-la-Vallière, le village de Lublé. Joseph Maupilier et son épouse Yveline y rénovent un ancien corps de ferme. *« Nous vivons ici… et nous y travaillons ! »* Depuis 1997, le couple a en effet créé sa propre entreprise, Amikinos. Cette société familiale élabore et fait fabriquer des aliments naturels pour chiens et chats. Une histoire faite de hasards et d'une insatiable envie d'apprendre.

Tout commence grâce à l'acquisition d'un labrador : *« J'avais 30 ans, c'était mon premier animal. A l'époque, je n'avais de cesse d'essayer de comprendre ce chien. »* Le sujet passionne tellement Joseph Maupilier qu'il suit une formation et crée un centre de recherche et de formation sur le comportement du chien, l'Institut La Vallière. Le couple forme alors plus de 1000 propriétaires d'animaux. *« Rapidement, les gens nous ont demandé comment ils devaient nourrir leur animal. Je me suis alors pris au jeu et j'ai commencé à me documenter »* se souvient Joseph Maupilier. Il lit des dizaines d'ouvrages, fouille sur Internet et écume les salons spécialisés en France, en Allemagne et en Italie. Puis, en 1997, il crée Amikinos. *« Au départ, nous étions distributeurs. On sélectionnait des aliments auprès de fournisseurs pour ensuite les vendre à nos clients, selon les besoins de leurs animaux. »* Malheureusement, les fabricants ne jouent pas le jeu bien longtemps. *« Très souvent, ils modifiaient la composition de leurs produits sans nous en informer. Nous étions obligés de pratiquer des tests en permanence pour savoir exactement ce que nous vendions ! »*

En 2005, Joseph Maupilier décide alors de faire fabriquer ses propres produits selon un cahier des charges établi par ses soins. *« C'était la seule solution pour assurer et garantir une meilleure qualité alimentaire. »* Au bout de deux ans, une usine allemande accepte de suivre le chef d'entreprise. *« Leur savoir-faire et leur traçabilité sont inégalés. Avec eux, nous fabriquons des aliments à base d'ingrédients naturels de qualité. Contrairement aux grands groupes, nous cuisons tous les aliments à basse température afin de préserver les ingrédients. »* Vendus en ligne, les produits Amikinos ne contiennent aucun conservateur et sont élaborés avec des matières premières répondant aux besoins alimentaires des chiens et des chats : protéines animales (poulet, dinde, hareng, jaune d'œuf), huiles végétales, riz et maïs complets, fruits et légumes. *« Cette alimentation diversifiée est primordiale. Grâce à cela, les chiens et les chats sont moins souvent malades et ils ont meilleure espérance de vie. »*

CB

"Notre travail suppose un très grand sens de la psychologie"


Photo : D.R.

Michel Jean, gérant de l'entreprise Equilibre Tours à Saint Avertin.

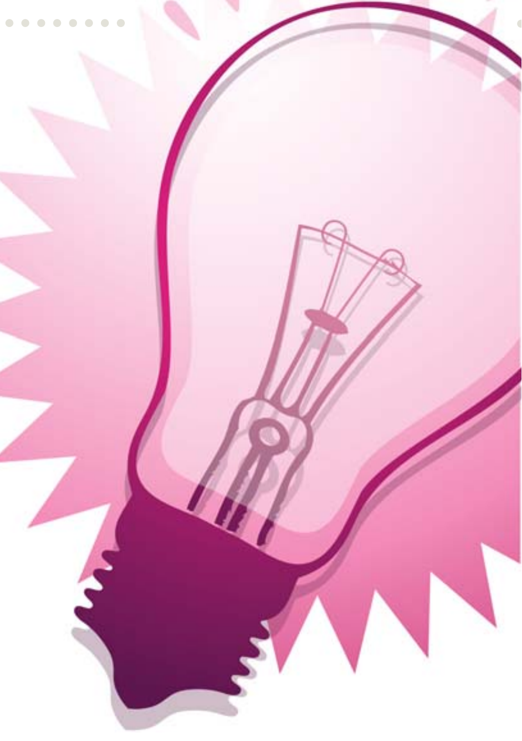
Quand on pousse la porte d'Equilibre Tours, on est d'abord surpris par l'espace : 1200 m² entièrement dévolus à la fabrication, l'adaptation et l'application de prothèses et d'orthèses. Le chef d'entreprise, Michel Jean, nous fait faire le tour du propriétaire. *« Nous sommes 19 à travailler ici, c'est une équipe à taille humaine. »* Spécialisée dans la prothèse de membres inférieurs et supérieurs et dans l'orthèse (corset de maintien pour le dos par exemple), la société de Michel Jean propose également du matériel médical, des semelles orthopédiques, des bas de contention et des prothèses mammaires. *« Tout ou presque est fait sur-mesure d'après prescriptions médicales. Nous nous adaptons à la pathologie et à la morphologie du patient. »*

Michel Jean, tout juste 60 ans, ne se destinait pourtant pas à ce secteur. Originaire de la région parisienne, il passe un CAP de tôlier automobile. Après quelques mois chez Renault, il décide de changer de voie : *« Mes parents étaient orthoprothésistes. Grâce à mon père j'ai découvert ce métier, que j'ai vite eu envie d'exercer. »* A 19 ans, il décroche un CAP d'orthoprothésiste puis intègre une école Européenne d'Orthopédie. Une fois diplômé, il exerce dans la boutique parentale. A l'époque, elle est située place du Grand-Marché à Tours. *« Lorsqu'ils sont partis en retraite en 1989, j'ai repris l'entreprise qui s'appelait alors Etablissement Jean & Fils. »* Depuis, Michel Jean s'est entouré d'une équipe aussi spécialisée que polyvalente. Elle reçoit chaque jour des personnes aux besoins très différents : *« Il y a beaucoup d'accidentés, d'amputés, également des femmes qui ont subi une ablation du sein suite à un cancer. Nous travaillons aussi pour un public d'adolescents ayant des problèmes de scoliose. »* Orthoprothésiste, un métier technique mais qui exige aussi des qualités humaines : *« Notre travail suppose un très grand sens de la psychologie. Nous sommes parfois confrontés à des gens en grande souffrance physique mais également morale. Nous devons être à leur écoute pour mieux les aider. »*

En 2008, le chef d'entreprise s'est associé avec deux autres professionnels du secteur. Ensemble, ils ont racheté l'entreprise Ferrandoux de Saint Avertin, elle aussi spécialisée dans l'orthoprothèse. *« Je prépare mon départ à la retraite. Avec ces nouveaux locaux plus adaptés et cette équipe, je sais que je peux partir serein. »* Pour autant, Michel Jean ne coupera pas totalement les ponts avec son activité. *« J'ai envie de passer le témoin ! Je vais former de futurs professionnels et partir petit à petit. »* Transmettre son savoir, un gage de pérennité pour l'entreprise.

CB

Nous innovons, vous innovez, ils innovent





Comment se conjugue l'innovation en Touraine ? C'est l'objet de ce dossier qui s'intéresse de près à ces entreprises innovantes et à leurs produits, services, clusters de demain.

Quand on parle innovation, bien souvent on pense aux blouses blanches penchées sur les éprouvettes. Certes le laboratoire est par essence le lieu de la nouveauté. Certes la recherche et le développement sont des domaines où l'innovation est reine. Pour preuve : en Touraine, le pôle de compétitivité S2E2 consacré aux domaines des technologies de l'énergie électrique est un terreau fécond. En rassemblant entreprises et organismes de recherche, S2E2 suscite et accompagne des projets de R&D collaboratifs. Grâce à leurs nouveaux procédés ou produits innovants, les entreprises se développent et abordent de nouveaux marchés. Notre territoire bénéficie également de cette marche en avant. Parmi les secteurs de recherches investis par S2E2, citons le domaine très prometteur des smart grid, réseau intelligent de régulation de la consommation d'énergie. Intelligent car utilisant les technologies informatiques pour optimiser la production d'énergie et sa distribution dans les foyers. Mais l'innovation, qu'on se le dise, ce n'est pas seulement la R&D.

Si l'on en croit le dictionnaire, l'innovation exige du neuf, de la nouveauté. Ce peut être de nouveaux produits, de nouvelles idées mais aussi de nouveaux services voire de nouvelles façons de penser les ressources humaines. Vous en trouverez un exemple avec la société Partner Jouet qui vient de mettre en place une organisation du travail basée sur la polyvalence et la polycompétence (lire page 25). L'innovation concerne aussi bien le secteur industriel que celui des services, du tourisme, des transports, des produits de grande consommation… Bref, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, peuvent se poser les questions de l'innovation. Les grands partenaires publics l'ont bien compris : aussi, de l'Europe à l'Etat, de la Région au Département, les structures et les dispositifs favorisant tous les aspects de l'innovation sont largement favorisés.

Ainsi, l'ARITT Centre accompagne les entreprises dans leur politique d'innovation. Suites aux actions menées par cette agence dans le Loir-et-Cher, dans le Berry puis en Eure-et-Loir, la CCI Touraine a sollicité la structure pour mener une action propre à notre territoire, c'est-à-dire en prenant en compte nos spécificités. Après deux ans de préparation, la CCI et l'ARITT ont mis au point le package Innovia qui répond aux besoins d'accompagner de nouveaux projets innovants. Innovia s'adresse à toutes les entreprises qui ont un potentiel de développement et qui souhaitent bâtir un projet stratégique. Ce package vous est présenté dans ce dossier par Armand Blottin, président de l'ARITT (page 23) et vous est illustré par le témoignage de la société Axess Vision Technology (page 24) qui vient de mettre au point un vidéo-endoscope stérile et à usage unique.

Sur l'autel de l'innovation, la CCI peut se targuer d'avoir initié le réseau Ecobiz. Son objectif est de faire travailler de façon collaborative les entreprises d'Indre-et-Loire. Parmi les communautés constituées, celle consacrée à l'Habitat a vu naître un premier projet collectif et innovant : la maison écologique en bois à Chissay. Quant à la communauté domotique-habitat, elle pose également les jalons innovants dans un secteur dont on peut croire qu'il a un avenir rayonnant. Pour en savoir plus sur ces communautés, rendez-vous avec deux de ses membres en conclusion de ce dossier.



> Innover : introduire du neuf dans quelque chose qui a un caractère bien établi

Innovia, le dispositif qui joue collectif

Conçu comme un package de services dédiés aux entreprises de Touraine, Innovia accompagne les projets innovants dans les phases stratégiques, de la conception à l'industrialisation. Armand Blottin, président de l'ARITT Centre, nous présente ce tout nouvel outil.

Accompagner 50 projets innovants sur 3 ans, c'est l'objectif fixé par le dispositif Innovia. Né en mai 2010, il est piloté par l'ARITT Centre, l'Agence Régionale pour l'Innovation et le Transfert de Technologie. L'agence mène déjà des actions similaires à travers différents territoires en région Centre, dont Berrinnov sur l'Indre et le Cher. Ces actions ont pour but l'accompagnement d'entreprises mais également des projets innovants susceptibles d'impacter le territoire en termes d'emploi, de compétitivité et de notoriété. La CCI Touraine a souhaité mettre en place un dispositif propre aux spécificités de notre département et surtout adapté à notre tissu économique. *« La CCIT est très complémentaire de l'ARITT »* souligne Armand Blottin, président de l'agence depuis 2004. *« La Chambre connaît parfaitement son territoire et dispose d'une force commerciale efficiente. »* Innovia a donc été conçu sur mesure sous forme de package de services destinés aux entreprises de Touraine ayant un potentiel de développement.



Après un travail de prospection engagé par la CCI, 14 entreprises adhèrent à ce jour au dispositif Innovia. Elles bénéficient non seulement d'une vision globale de leur projet mais également d'un accompagnement à différents niveaux. L'entreprise peut ainsi solliciter un consultant qui intervient du diagnostic au plan d'action. *« Le consultant apporte une étude-action, entre le coaching et l'apport d'expertise »* précise Armand Blottin. *« Le chef d'entreprise choisit parmi un panel que l'ARITT a sélectionné selon les besoins du projet. »* Ce fut l'un des services choisis par Olivier Fructus, dirigeant d'Axess Vision Technology (lire page suivante). Ce dernier a engagé 5 000 euros dans le dispositif qui débloque une enveloppe de 20 000 euros pour les journées de consultants mais aussi de formation. C'est là toute la force et l'originalité d'Innovia : la place des ressources humaines est largement prise en compte.

Innovia propose un catalogue de formations selon plusieurs thématiques et en rapport direct avec le projet disponible pour l'ensemble de l'équipe : des formations sur l'innovation dont une partie consacrée au marketing de l'innovation, des formations sur les ressources humaines, comme par exemple la conduite des changements, et des formations sur la commercialisation et la recherche de partenaires. Enfin, l'entreprise engagée dans un dispositif Innovia peut solliciter l'ARITT pour établir une cartographie des partenariats potentiels en matière de recherche ainsi qu'une identification des outils et des partenaires financiers. *« Nous sommes également présents pour limiter les charges administratives liées au développement d'un projet d'entreprise innovant »* ajoute Armand Blottin. *« Nous intervenons en amont, pendant les phases de recherche et de faisabilité, ou en aval lorsque le produit est en phase d'industrialisation. »* Et de conclure : *« Innover est source de richesse et créateur d'emploi, c'est prouvé ! »*


Photo : D.R.

Armand Blottin, président de l'ARITT Centre



"Innovia nous a permis de franchir le pas dans l'embauche d'un consultant"

Stérile, prêt à l'emploi, détruit après usage, le vidéo-endoscope souple conçu par Axess Vision Technology a tout du projet innovant. Rencontre avec le dirigeant, Olivier Fructus.

Sorti de son sachet bleu, emballage qui lui garantit la stérilité, l'endoscope jetable posé sur la table est un prototype tout juste sorti du labo. Olivier Fructus pose à côté une grosse valise contenant un endoscope classique, pour comparaison. *« Après chaque utilisation, ce matériel doit être décontaminé. Il est plongé dans des produits chimiques qui abîment le matériel. Et surtout il n'en sort pas stérile. 1% des patients risquent d'être contaminés par un endoscope de ce genre, véritable nid à bactéries. Dans le cas de patients sans défenses immunitaires, une intrusion dans leurs poumons, stériles, avec un matériel qui ne l'est pas, est trop dangereuse. Les médecins excluent ou retardent l'examen pour cette raison. »* On comprend dès lors l'utilité d'un endoscope stérile à usage unique : fin des risques de contamination, réduction des maladies nosocomiales, matériel disponible au lit du patient à tout moment, destruction sur place après usage et, finalement, diminution sensible des coûts.

Ce projet est né en 2006 sur une idée de trois Lyonnais, deux réparateurs d'endoscopes et un médecin. Les trois hommes comprennent qu'il existe une demande, et donc un marché. Ils créent Axess Vision Technology puis décident de confier les rênes de la structure à Olivier Fructus qui en devient gérant en avril 2007. Pourquoi cet homme ? La réponse est d'une grande évidence : Olivier Fructus a effectué toute sa carrière dans des start-up vouées à l'équipement médical. Il y a 20 ans, suite à ses études de commerce, il entre chez Technomed International, première PME de France à l'époque, première start-up de cette ampleur également. *« Au bout de 4 ans d'existence elle employait 180 salariés. »* Olivier Fructus assiste à l'avènement du lithotripteur, appareil qui détruit les calculs rénaux par focalisation d'ondes de choc, prémisse de la chirurgie non invasive. Il accompagne ensuite le fondateur de Technomed sur deux autres entreprises et mène les projets dans les phases de commercialisation. Son rôle lui permet cependant de se familiariser avec toutes les étapes de réalisation d'un projet, de sa conception à sa mise sur le marché.

Fin 2007, Olivier Fructus fait le tour des investisseurs. Un business angel signe en avril 2008 puis deux capitaux-risqueurs en octobre de la même année. OSEO est conquis et entre dans la boucle de ce projet à 5 millions d'euros. Axess Vision Technology compte à ce jour 7 salariés, de l'ingénieur à la responsable réglementaire & qualité, un poste crucial dans ce secteur. Sur les murs du bureau, aux côtés des deux certificats ISO obtenus récemment, un cadre attend le marquage CE qui viendra clore la première phase de conception. La deuxième est déjà enclenchée et se concentre sur l'industrialisation du produit. C'est là qu'Innovia entre en jeu. *« Pour cette phase, nous avons hésité à faire appel à un consultant. Innovia nous a permis de franchir le pas. Nous disposons d'un budget de 20 000 euros – dont 5 000 de notre poche – pour l'intervention d'un cabinet, Hexaliance en l'occurrence, ainsi que pour des heures de formations. Cet aspect est très intéressant : via des formations, l'équipe accède au même niveau de compréhension dans la phase d'industrialisation du projet. »* L'objectif est de ramener le prix de revient du produit à un coût acceptable. Un produit technologiquement à la pointe, avec des lentilles optiques pas plus grande que la bille d'un stylo. L'endoscope est néanmoins composé de peu de matériel : *« nous avons le souci de jeter le moins possible. »* L'avantage concurrentiel est largement probant et avec 50 millions d'endoscopies réalisées en un an sur la planète, le marché est large.


Photo : D.R.

Olivier Fructus, dirigeant de Axess Vision Technology

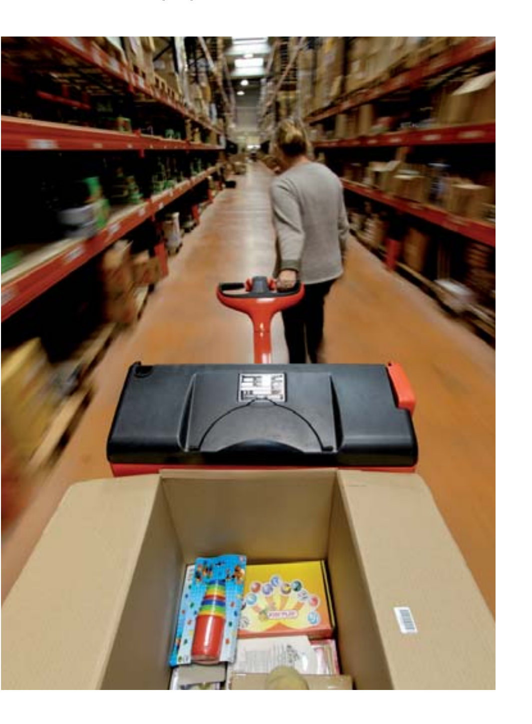
> "Cet aspect est très intéressant : via des formations, l'équipe accède au même niveau de compréhension dans la phase d'industrialisation du projet."



"Innover, c'est aussi savoir s'adapter au changement"

Le capital humain d'une entreprise est la somme des compétences des hommes et des femmes qui y travaillent. Ce capital, Dominique Menotti, président de Partner Jouet, a décidé de le développer à travers une démarche innovante axée sur la polyvalence et la polycompétence. Rencontre.

Quand Dominique Menotti nous demande si nous connaissons l'activité de Partner Jouet, à la réponse distributeur de jouets il sourit puis entame une séance de mise à niveau. Historiquement oui, la société distribue des jouets. Mais en 40 ans, son activité a beaucoup évolué. Constituée sous forme de groupe dans les années 90, elle est rachetée par ses cadres qui possèdent, encore aujourd'hui, 65% de la SAS. C'est un des aspects qui séduit Dominique Menotti quand, il y a quatre ans, il est sollicité par des chasseurs de tête pour prendre la présidence de Partner Jouet. L'autre aspect est la distribution B to B, son cœur de métiers. Métiers avec un "s" car Dominique Menotti en a pratiqué plus d'un, de contrôleur de gestion à la direction générale de la division distribution chez l'équipementier Bosch.



Implanté sur 8 sites en France, Partner Jouet crée des collections de jouets, sélectionne les bons produits, les stocke et les distribue aux grandes et moyennes surfaces, aux comités d'entreprises et aux détaillants. Comme chez le Père Noël, le plus gros de l'activité a lieu au dernier trimestre. En 2009 le groupe a réalisé 73,3 millions de chiffre d'affaires. Depuis ses débuts, Dominique Menotti n'a de cesse de s'adapter au marché et d'investir plus largement l'univers de l'enfant. Lequel s'arrête de jouer de plus en plus tôt, et ce n'est pas un hasard si dans le top 5 des ventes on trouve le lecteur MP3. S'adapter est le leitmotiv du président : *« comme le décrit Lévi-Strauss, ce ne sont ni les plus forts ni les plus intelligents qui résistent mais ceux qui sont capables de s'adapter. »*

Titulaire d'un DEA ès macroéconomie, Dominique Menotti s'est toujours intéressé de près au capital humain de l'entreprise. La sienne compte 300 salariés – 450 au plus fort de l'activité. Dans la partie logistique, des voix se sont élevées pour demander des évolutions de carrières. *« Il est important que chaque collaborateur puisse développer ses compétences et ses capacités pour être reconnu et rémunéré en conséquence. »* Aussi Dominique Menotti décide de mettre en place une démarche polyvalence et polycompétence. *« Elle existe déjà dans l'industrie automobile mais elle est très peu déployée dans les PME. »* L'objectif est d'augmenter d'une part la polycompétence, soit la capacité à assurer la couverture totale d'une fonction, et de



Photo : D.R.

Dominique Menotti, président de Partner Jouet

l'autre la polyvalence, c'est-à-dire la capacité à tenir plusieurs fonctions, dans le cadre d'un même métier ou dans celui de métiers différents.

En 2008, l'ensemble des collaborateurs des entrepôts logistiques a été impliqué dans la définition des processus et des métiers. Dominique Menotti est convaincu que *« ceux qui savent sont ceux qui font. »* De là une cartographie des fonctions et un référentiel de compétences ont été établis. Présentés récemment aux organisations syndicales, au comité d'entreprise puis à l'ensemble du personnel, ces documents seront la base aux entretiens individuels pour classification de chacun des employés concernés. Afin d'être le plus partial possible, les managers qui font passer les entretiens ont été formés et ce sont les salariés qui s'auto-évaluent. *« Resteront deux nœuds à démêler : comment se placer dans la grille et quel salaire par rapport à cette position. Mais je suis confiant : il y a une vraie attente de la démarche, et l'accueil dans l'entreprise est très favorable. »*



"De passifs, les bâtiments deviennent actifs"

Lancée à l'initiative de la CCIT dans le cadre d'Ecobiz, la communauté Habitat compte aujourd'hui près de 70 membres. Au programme de ce réseau innovant : partage d'expériences, de savoirs mais aussi de compétences comme le prouve la construction collaborative d'une maison écologique.

Quand Hubert de La Rochefoucauld, dirigeant de la société Terre Bois, prend en charge la maîtrise d'ouvrage d'une maison écologique en bois à Chissay, il décide de faire appel aux compétences d'entreprises qu'il côtoie au sein de la Communauté Habitat. Il sollicite ainsi François Remmerie d'Equinoxe pour l'électricité, Didier Delavergne de Vitalité Habitat pour l'isolation et Edouard Dewarren d'Eco NRJ pour le chauffage. Ce dernier, membre du comité de pilotage de la communauté, se félicite d'un tel projet collaboratif : « *Les propriétaires ont emménagé début octobre et je viens de procéder à l'allumage de leur poêle. Cette maison est une bonne illustration de l'efficacité du travail en réseau.* »

Pour Edouard Dewarren, l'intérêt de la communauté est aussi bien économique qu'intellectuel : « *nous échangeons sur des thèmes variés comme la sécurité dans le bâtiment ou les crédits d'impôts mais nous nous focalisons surtout sur l'innovation. Comment réaliser des économies d'énergie ? Permettre l'accessibilité d'un bâtiment ? Inclure la domotique dans un projet d'habitat ?* » Ce dernier aspect fait d'ailleurs l'objet d'une communauté spécifique, la communauté habitat-domotique, qui elle aussi met ses forces en commun : sa dizaine de membres étaient présents sur un même stand à l'occasion du salon Tendance Expo de Tours en octobre dernier.

Pierre Bureau est membre du comité de pilotage de la communauté habitat-domotique depuis ses débuts en 2007. Il dirige par ailleurs la société APPI qui propose des systèmes automatisés pour le chauffage, l'éclairage ou la sécurité dans les bâtiments industriels et tertiaires. Des solutions identiques à celles déployées pour la domotique chez les particuliers. Ce secteur connaît un récent engouement : « *les mentalités ont changé. Aujourd'hui la majeure partie des foyers ont un accès à Internet, et la technologie est davantage perçue comme un service que comme un gadget. Pouvoir mettre le chauffage à distance est un confort. D'un autre côté, la domotique a beaucoup évolué en termes de technologie et de coût. Elle est plus accessible.* » Pour Pierre Bureau, la communauté habitat-domotique adopte un caractère innovant en choisissant le travail collaboratif. « *Les membres de la Communauté sont de petites structures. Nous devons être capables de nous regrouper pour pouvoir accéder à de nouveaux marchés aujourd'hui inaccessibles. La domotique va engendrer de nouveaux services qui mobiliseront électriciens, domoticiens… des services que nous devons anticiper.* »





Pierre Bureau et Edouard Dewarenn partagent la même définition de l'innovation : elle permet la création de nouveaux produits synonymes de progrès. Mais pour le dirigeant d'Eco NRJ, c'est aussi un risque et un surcoût financier. « *Quand j'ai construit le premier bâtiment à énergie positive en France pour y installer mes bureaux à Amboise, j'ai investi plus d'argent que pour une construction classique. Mais aujourd'hui ce bâtiment produit plus d'énergie qu'il en consomme, je refacture donc le surplus. C'est une vitrine manifeste d'un confort incomparable.* » Dans ce même état d'esprit, la communauté habitat s'apprête à franchir un nouveau pas en se constituant sous forme de cluster. « *Grâce à la CCI, nous avons pu mettre en place un réseau efficient que nous souhaitons aujourd'hui approfondir et consolider en développant de nouveaux partenariats financiers.* »

"Ici, le client va chercher lui-même sa bouteille de vin à la cave !"


Sophie et Ludovic Ragot, propriétaires du Café de la Promenade à Bourgueil.

Photo : D.R.

En arrivant au Café de la Promenade, on se sent comme à la maison. Décoration soignée, jardin fait de bric et de broc, maîtres de maison attentifs et chaleureux : ici tout incite à la détente. Sophie et Ludovic Ragot ont ouvert l'endroit il y a deux ans. *« Un vrai coup de cœur ! »* De cette ancienne usine à gaz construite en 1854, devenue le rendez-vous des bouchers de Bourgueil puis un débit de boisson, les nouveaux propriétaires ont fait un café-restaurant-hôtel à leur image.

Rien ne prédestinait pourtant Sophie et Ludovic à s'installer dans ce coin de Touraine. A 18 ans, Ludovic, originaire de Varennes-sur-Loire, quitte la région pour Strasbourg. Il y rencontre Sophie, sa future épouse. Lui a une formation en génie civil, elle un DESS en gestion des entreprises. Pendant plusieurs années, chacun mène sa propre carrière. Puis en 2002, le couple ouvre un bar à vin sur une péniche, puis un restaurant thaïlandais. *« Nous avons en commun l'amour du bon vin et le contact avec les gens. Pour nous, c'était naturel de se lancer dans la restauration. »* Après vingt ans en Alsace, le couple décide *« d'aller voir ailleurs. »* Lors d'un week-end à Bourgueil, ils découvrent l'endroit de leurs rêves. *« On a visité deux fois, il y avait beaucoup à faire, mais on n'a pas hésité ! »* Pendant un an, Ludovic refait tout à neuf et crée cinq chambres d'hôtels, il construit lui-même le bar du café, refait les peintures, les sols, les cloisons. Sans oublier l'appartement familial, situé au-dessus du commerce. De son côté, Sophie ne chôme pas et devient une habituée de la salle des ventes de Chinon. Le résultat : un endroit très coloré dans lequel cohabitent vieux buffets et chaises dépareillées, le tout remis au goût du jour. Sans oublier la piscine installée dans une ancienne cuve à gaz. *« La Promenade est atypique et c'est ce que l'on souhaitait. Ici par exemple, c'est le client qui va chercher lui-même sa bouteille de vin à la cave ! »* Des crus de choix qui proviennent tous de la région. Il n'est d'ailleurs pas rare de croiser des vignerons des alentours à la table de Sophie et Ludovic. La cuisine est quant à elle à l'image du patron: conviviale et gourmande. Brochettes et ardoises à partager, et surtout une spécialité appelée hambourgueil. Un foie gras frais poêlé sur un lit d'oignons déglacés au bourgueil, pris entre un steak boucher et deux tranches de pain de la boulangerie voisine. Rabelais n'aurait pas imaginé mieux.

Le 18 septembre prochain, le couple organisera la 1[e] édition de la « bourgueillothérapie ». *« C'est un parcours artistique autour du vin. Plusieurs artistes réaliseront des œuvres qui seront vendues aux enchères en fin de journée. Nous donnerons les fonds au Secours Populaire, mais ils ne sont pas encore au courant »* sourit Ludovic, avec une pointe de malice.

CB

"Petit, j'aimais déjà ce qui brillait"

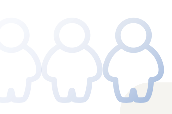

Marc-Arnaud Pavageau, gérant de la joaillerie Cerisier.

Photo : D.R.

"Au début, les clients étaient étonnés par mon âge. » Marc-Arnaud Pavageau, 30 ans, n'est pourtant pas novice dans son domaine. Ce jeune homme a déjà consacré la moitié de sa vie à sa passion : la joaillerie. Fils d'architectes parisiens, Marc-Arnaud a très vite développé une sensibilité pour la création artistique et les belles choses. *« Petit, j'aimais déjà ce qui brillait. Je briquais régulièrement les bijoux de ma mère. »* Dans l'entourage familial, un ami bijoutier sent que le garçon a des prédispositions et le prend en stage dans son atelier. Il fait mouche : Marc-Arnaud vient de trouver sa voie. A 15 ans, l'adolescent s'inscrit à l'école de joaillerie HBJO, rue du Louvre à Paris. CAP en poche, Marc-Arnaud est embauché dans une société de sous-traitance d'alliances destinées aux prestigieuses boutiques de la Place Vendôme. Dans l'atelier, il apprend à sertir des pierres, à ajuster des créations, le tout dans un univers fait de luxe et de mystère. *« Je n'ai jamais su combien coûtaient les pièces sur lesquelles j'ai travaillé. »* A 20 ans, il change de société mais pas d'ambiance : *« On sous-traitait pour Chanel, Chaumet, Tiffany, Van Cleef and Arpels. »* En cours de route, Marc-Arnaud, toujours en soif d'apprendre, suit une formation de gemmologue, puis est embauché par un joaillier-créateur parisien. Il découvre une forme de joaillerie plus moderne, moins conformiste.

En 2006, Marc-Arnaud se lance à son compte et s'installe dans une boutique rue Saint Honoré à Paris. Il y restera trois ans. *« Ensuite, j'ai eu envie de partir en province, de changer de cadre. »* Le joaillier se met alors à la recherche d'une boutique à reprendre. Une connaissance lui parle d'un joaillier de Tours qui souhaite passer la main pour prendre sa retraite. *« Je ne connaissais pas du tout cette ville. Nous sommes venus avec mon épouse et avons rencontré Jean-Tristan Cerisier. Le courant est tout de suite passé. »* Cerisier : une véritable institution à Tours. Son fondateur, âgé de 75 ans, cherchait un repreneur depuis déjà quelques années. En octobre 2009, Marc-Arnaud et son épouse reprennent le magasin, après plusieurs travaux de modernisation. Le couple a gardé tous les salariés présents au temps de Jean-Tristan Cerisier. *« Il y a un véritable esprit de famille ici, c'est très appréciable. »* La clientèle, souvent fidèle, est restée sensiblement la même. Marc-Arnaud aimerait à présent relever un nouveau défi : *« que des gens de ma génération n'hésitent pas à pousser la porte d'un établissement tel que le nôtre. »* Le joaillier mise ainsi sur de nombreuses créations de bijoux modernes, que chacun peut apprécier depuis la rue Nationale dans les nombreuses vitrines du magasin.

CB



"Nous avons la chance de vivre de notre passion"

Créé il y a tout juste 2 ans, l'espace Van Rijn, rue des Halles à Tours, est né d'une histoire d'amour. Celle de Nathalie et Pascal Mayen, tous deux passionnés de beaux objets, d'art et d'antiquités. Ensemble ils ont eu l'idée de regrouper en un même lieu leurs coups de cœur, mêlant sans complexe et en parfaite harmonie pièces anciennes et contemporaines.

Cela faisait plus de 10 ans qu'ils menaient chacun leur propre activité. Nathalie, parisienne d'origine, est décoratrice. Professionnelle autodidacte, sensible à la création contemporaine, elle a hérité cette passion pour les beaux intérieurs de sa mère, elle-même décoratrice. Pascal, après des études à l'école du Louvre, à Paris, a lui aussi suivi les traces de son père, antiquaire lyonnais. C'est en 2000 que le couple s'installe en Touraine et étoffe peu à peu son carnet d'adresses : *« Nous entretenons avec nos clients une relation privilégiée, explique Nathalie. Ils nous ouvrent leurs portes, nous font entrer dans leur intimité. C'est important que la confiance s'instaure. Il s'agit de bien les comprendre, d'être force de proposition, tout en adaptant au mieux leur intérieur à leur mode de vie. »* Le récent boom du marché de la décoration les incite à proposer un concept novateur à Tours : proposer des articles de styles et d'époques différents en un même lieu. *« Aujourd'hui on ose mélanger les styles ! Plus personne ne veut d'un intérieur totalement XVIIIe, ou exclusivement baroque. Nous avons donc imaginé un lieu où l'ancien trouverait une nouvelle mise en scène et le contemporain un anoblissement. »*



Photo : D.R.

Nathalie Mayen, gérante de l'espace Van Rijn à Tours.

Le résultat, c'est l'espace Van Rijn. Un nom en référence au véritable patronyme du peintre hollandais Rembrandt, *« une manière pour nous de rendre hommage à cet artiste que nous affectionnons particulièrement. »* A l'intérieur, tout n'est que luxe, calme et volupté. Dans le magasin agencé comme un salon particulier, l'ambiance feutrée et les lumières tamisées invitent à la flânerie. En toute cohérence, un centre de table daté 1900 côtoie une sculpture contemporaine de cristal Daum, un coffret à thé en bois laqué du XIXe siècle fait écho à un canapé aux lignes épurées. *« Ici, nous ne présentons que ce que nous aimons. Chaque objet est lié à une émotion que nous souhaitons partager. D'ailleurs rien ne nous fait plus plaisir que de revoir un client qui se réjouit chaque jour d'une acquisition faite chez nous ! »*. Le pari est alors réussi !

CB

"Notre travail c'est aussi le service"

Installé dans la zone industrielle du Vigneau à Saint-Paterne-Racan, Métal 2000 a été créé par Daniel Kramer il y a bientôt 14 ans. Spécialiste de la tôlerie fine, l'entreprise réalise en sous-traitance des pièces, souvent uniques ou de petites séries, en aluminium, inox ou en acier. Aussi, dans l'atelier de 900 m², les cisailles, poinçonneuses, rouleuses et autres scies à ruban œuvrent à la réalisation de châssis, de diverses tôleries, capotage, équipement de salles blanches, bâti de machines spéciales… toutes pièces demandant précision.

Daniel Kramer a débuté son métier en 1974 à Villaines-les-Rochers chez un artisan métallier, avant de rejoindre, en 1983, l'entreprise Tôlerie Luynoise de Précision (TLP). Il est au poste de responsable de fabrication quand la société est rachetée en 1994 par un groupe. Deux ans plus tard, la société dépose son bilan, et Daniel Kramer saisit l'opportunité de créer ainsi sa propre activité. En présentant son projet à ses amis chefs d'entreprises, Serge Brossard, dont la société ASP Technologie est installée dans la zone industrielle de Saint-Paterne-Racan, lui propose de commencer dans un de ses bâtiments. En février 1997, Métal 2000 débute avec 3 salariés. En 2003, Daniel Kramer construit son propre bâtiment, dans la même zone industrielle. Le dirigeant ne cache pas que les débuts en tant qu'entrepreneur ne sont pas évidents. *« On peut bien connaitre son métier, le reste, la gestion, les comptes prévisionnels, le bilan, c'est la grande inconnue. Mais, avec l'expérience, on devient plus serein. »* En 2005, Daniel Kramer reprend l'entreprise d'un confrère de Fondettes qui partait à la retraite : *« nous avions le même profil, on se connaissait depuis longtemps et on s'entraidait parfois. »* C'est l'occasion pour l'entrepreneur d'agrandir son équipe et son carnet d'adresses.



Photo : D.R.

Daniel Kramer, dirigeant de Métal 2000.

Aujourd'hui, Métal 2000 et ses 10 salariés travaillent pour le ferroviaire, l'équipement automobile (aménagements de véhicules), l'alimentaire, les laboratoires (équipements de salles blanches), l'industrie (machines spéciales), la décoration et le bâtiment. Sa clientèle est majoritairement locale. *« Notre travail, c'est aussi le service. Nous devons nous adapter à la demande du client, dans des délais souvent très courts. »* Le slogan de Métal 2000 est assurément bien trouvé : « Le format adapté. »

ASJ

« MIEUX PILOTER NOTRE CONSOMMATION D'ÉNERGIE »

Pour Oliver Heller, directeur du département logistique chez Eurocopter (EADS), changer l'énergie, c'est détecter les économies potentielles et mettre en place une gestion technique capable d'en optimiser la consommation.

« Quand, chez Eurocopter, premier hélicoptériste mondial, on m'a proposé de travailler sur les économies d'énergie du site de production de La Courneuve (93), il y a deux ans, j'ai tout de suite saisi l'opportunité ! », se souvient Oliver Heller. Or, il était difficile d'agir sur les bâtiments qui datent des années 1920… « Nous avons donc décidé d'agir sur la gestion énergétique de ce site, sur les conseils d'EDF Entreprises*, qui a été un véritable moteur sur ce projet, très bien mené. »

Dans un premier temps, des pistes d'économie d'énergie ont été identifiées dans les différents postes : bureautique, chauffage, climatisation, air comprimé, cabines de peinture, éclairage et récupération de chaleur.

CHIFFRES CLÉS

300 000 euros

C'est le potentiel d'économies d'énergie annuelles, identifiées à ce jour par les experts d'EDF Entreprises, sur le site d'Eurocopter, à La Courneuve (93).

1 000 tonnes de CO_2/an

C'est la réduction des émissions de CO_2 sur ce site, liée aux économies d'énergie mises en œuvre et pilotées par une gestion technique de l'énergie.

Une gestion technique de l'énergie

« Afin de pérenniser ces économies d'énergie, nous sommes ensuite allés plus loin en mettant en place une gestion technique de l'énergie (GTE), c'est-à-dire un système de pilotage centralisé des équipements qui mesure leur consommation », poursuit Oliver Heller, également responsable des investissements du site. « Grâce à l'installation de 6 000 capteurs, 3 kilomètres de câblage réseau, 18 automates et un serveur, nous contrôlons à tout moment nos consommations énergétiques. » L'équipement de systèmes d'alerte sur les installations d'infrastructure a permis d'automatiser la surveillance la nuit et le week-end. « Notre réactivité est meilleure en cas de problème et nous économisons 100 000 euros par an ! », se félicite-t-il. Enfin, cette filiale d'EADS a franchi un pas supplémentaire en modélisant le système sur trois paramètres : « Sur une année de référence, on peut prédire notre consommation énergétique en fonction de la charge de production, de la température et de l'ensoleillement du site. Chaque mois, nous sommes ainsi en mesure de comparer les prévisions avec la réalité ! »

* EDF Entreprises a signé un contrat de maîtrise de la demande de l'énergie avec EADS, dont les sites industriels et tertiaires majeurs bénéficient depuis plusieurs années, notamment Eurocopter à La Courneuve.

L'EXPERTISE D'EDF ENTREPRISES

Hervé Blanchet, responsable grands comptes EDF Entreprises dans le secteur aéronautique

« Notre expertise dans le domaine de l'efficacité énergétique passe par un suivi technico-commercial de proximité. Cette démarche implique que le site pour lequel nous travaillons puisse être audité en toute transparence. À cet égard, Oliver Heller, directeur du département logistique chez Eurocopter, et ses équipes ont joué totalement le jeu et nos objectifs communs ont été largement dépassés. Nos experts ont pointé les améliorations possibles, établi un schéma-directeur énergétique et préconisé des équipements éco-efficaces qui, à terme, peuvent être générateurs de certificats d'économies d'énergie. Aujourd'hui, nous cherchons encore à améliorer la diminution du talon électrique, c'est-à-dire la réduction des consommations électriques durant les heures non ouvrées. »

Pour en savoir plus, appelez le 3988* ou rendez vous sur edfentreprises.fr

* Prix d'un appel local sauf surcoût imposé par votre opérateur de téléphonie.



CHANGER L'ENERGIE ENSEMBLE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Le web 2.0 au cœur des entreprises

« No network no business » :* citée par l'un des intervenants, la formule résume à elle seule la conférence organisée le 27 septembre dernier. Intitulée *« Le web 2.0 au cœur des entreprises »*, elle réunit trois acteurs du secteur dans les locaux de l'ESCEM. Arnaud Devigne, Google France, commence par un constat. Selon lui, les PME et TPE françaises ne se lancent que très *« prudemment »* sur Internet. Seuls 22% d'entre-elles disposeraient aujourd'hui d'un site, elles seraient 62% au Royaume Uni. Le Directeur marketing entreprises du moteur de recherche aux *« 5 milliards de requêtes par mois en France »* détaille alors trois des services Google utiles aux PME. Gratuit, Google Adresse permet de référencer son entreprise sur Google Maps et d'y ajouter *« des photos, un menu si vous êtes restaurateur, des promotions… »*. Représentant *« 80% du chiffre d'affaires de Google »*, Google AdWords sera utilisé pour lancer une campagne publicitaire facturée au clic. Google Analytics, enfin, permet de mesurer et d'analyser l'audience de son site.

Choisi en France par *« 4 millions de professionnels dans tous les secteurs de l'économie »*, le réseau Viadéo est représenté par son directeur des relations publiques. Nicolas Vieuxloup concentre son intervention sur les opportunités offertes aux entrepreneurs par un réseau social professionnel : un outil qui permet de *« créer de l'interactivité avec ses clients »*. Et de citer l'exemple de Sage. Le leader français des logiciels de gestion a en effet créé une communauté sur Viadéo pour favoriser les échanges entre les utilisateurs de ses solutions. *« On peut attendre de ses clients beaucoup plus que de simples commandes »* lui répond en écho Jean-David Rezaioff**, président fondateur de www.womup.fr. *« Feedback »* sur un produit ou un service, veille concurrentielle, caisse de résonnance… Pour le Président fondateur de la start-up tourangelle, le Web 2.0 va changer en profondeur la relation client : *« no network no business. »*

**Sans réseau, pas de business*
***Lire aussi l'interview de Jean-David Rezaioff, Touraine Eco N° 262 - Mars 2010*
Vidéo sur www.touraine-eco.com



On peut attendre de ses clients beaucoup plus que de simples commandes

La communauté Ecobiz Commerce est lancée !

5 octobre 2010, salle de la halle aux draps, CCI Touraine. Une soixantaine de personnes assistent à la conférence Achat Touraine. Au cœur des débats : *« Mieux communiquer pour mieux vendre »*. Ce thème a été choisi par les membres de la communauté Ecobiz Commerce. Créée au printemps 2010, son comité de pilotage regroupe déjà 12 professionnels, ils sont entourés d'une dizaine de commerçants sympathisants installés à Tours, Amboise, Chinon et Loches.

Plateforme de rencontres, d'échanges et d'information, la communauté Ecobiz Commerce a vocation à répondre aux interrogations des professionnels du secteur. Deux fois par an, des conférences permettent de confronter les points de vue. Tout au long de l'année, la communauté organise réunions et visites thématiques. Les membres d'Ecobiz se sont ainsi rendus dans le quartier des Deux Lions pour échanger avec leurs confrères installés au centre commercial l'Heure Tranquille. Récemment, un atelier de création de vitrines a été proposé aux membres de la communauté. Ces derniers ont également planché sur l'utilisation de Facebook lors d'un atelier dédié aux réseaux sociaux.

En 2011, la CCI proposera de nouvelles rencontres dans le cadre d'Ecobiz Commerce. Deux rendez-vous sont déjà prévus : le premier sera consacré à l'éclairage de magasins, le second, animé par un expert-comptable, se concentrera sur la rédaction du bilan d'activité 2010.

Information et adhésion : www.touraine.ecobiz.fr

CB

CHASSAY

TOURS



LE MEILLEUR RAPPORT PRIX-PLAISIR

THREE SPECIAL MODELS

LOTUS ELISE
Modèles : S - R - SC
Ardent Red - Laser Blue
Solar Yellow - Artic Silver
15 exemplaires disponibles
A partir de 39.185 €





LOTUS EXIGE
Modèles : S - Perf - Cup
Isotope Green - Aspen White
Chrome Orange - Laser Blue
8 exemplaires disponibles
A partir de 50.250 €





LOTUS EVORA
Modèles : Evora - Evora S
Aspen White - Carbon Grey
Starlight Black - Ardent Red
5 exemplaires disponibles
A partir de 61.690 €





photos visibles sur chassay.fr

Consommations 2004/3/CE (l/100km en cycle mixte) : 6.1/8.5 - Emissions massiques de CO2 (g/km) 149/199 - *A partir de* : Elise S, Exige S, Evora - Tarif au 01.03.2010